

# KASTANIAMANIA

## Ein Experiment mit Marroni



Dušan Zidar / fotolia

**M**itte Oktober, die Esskastanie fällt in den südfranzösischen Cévennen tonnenweise zu Boden. Wer sie zuerst sammelt und verkauft, gewinnt. Das Treiben ist Volkssport, auch für mich als Schweizer, der sich seinen unbefristeten Frankreich-Aufenthalt wenn immer möglich vor Ort verdienen will. Die Idee liegt auf der Hand: die Marroni von ruralem in städtisches Gebiet überführen und damit ihren (Geld-)Wert erhöhen. Gedacht, getan.

Kurze Zeit später sammle ich mit einer Kollegin auf privatem Gelände bei Freunden Cheschtele: anechnöile und zämeramisiere, voilà! Beide befinden wir uns längst im Autopilot. «Qu'est-ce que vous faites là? C'est mon terrain!», schreit plötzlich jemand. Ich schrecke auf und erblicke eine alte Frau. Sie verteidigt offenbar ihr Revier und droht mit ihrem Sohn. Ich beruhige sie, erläutere ihr die Situation und erkläre mich mit der von ihr vorgeschlagenen Grenze einverstanden. Sie sagt noch, dass beim lokalen Zwischenhändler der Preis für ein Kilo Marroni innerhalb von eineinhalb Wochen von 1.50 Euro auf 75 Cents gesunken sei. Nach vier Stunden sind drei Jutesäcke à 20 kg mit Kastanien gefüllt. Eine gute Ausbeute, sind wir uns einig. Am nächsten Tag sammeln wir nochmals soviel.

Per Auto nehme ich schliesslich 120 Kilo Marroni mit nach Montpellier. Ein skeptisches Gefühl begleitet mich, meine Kollegin ist mittlerweile in die Ferien verreist. Was mache ich mit so vielen Kastanien, wenn mein Experiment schief läuft?

### Am nächsten Morgen erkunde ich den Ladenpreis.

Er liegt zwischen vier bis acht Euro pro Kilo, ein Vielfaches verglichen mit dem Preis beim Zwischenhändler auf dem Land. Nachmittags stelle ich mich mit zehn Kilo beladen auf einen Parkplatz im Stadtzentrum. Auf

ein Schild schreibe ich: Châtaignes – 3 Euro le kilo. Es soll die Passanten auf mein unschlagbares Angebot aufmerksam machen. Nach zwei Stunden sind die 10 Kilo weg. Neben einem kleinen Tagessalär freue ich mich vor allem über die Begegnungen mit den KundInnen. Am nächsten Morgen versuche ich mich als Zwischenhändler. Ich biete meine Kastanien MarktverkäuferInnen und DetailhändlerInnen an, und merke schnell: die drei Euro pro Kilo kann ich mir ins Gesicht schminken. Weil ich aber die Möglichkeit habe, zehn oder zwanzig Kilo auf einmal zu verkaufen, gebe ich mich mit zwei Euro pro Kilo zufrieden. So liefere ich in den folgenden Tagen mehrmals Kastanien aus. Sporadisch gelingen mir ich auch Tauschgeschäfte, zum Beispiel ein Kilo Marroni gegen ein Kilo Tomaten. Wie zu alten Zeiten, denke ich mir. Schneller als erwartet schwindet so mein Berg Kastanien. Eine Woche ist erst vergangen und damit auch das zeitliche Limit erreicht, die Kastanien bei Zimmertemperatur zu lagern. 10 Kilo bleiben übrig. Nachschub zu besorgen – die Nachfrage wäre da gewesen –, erweist sich mangels Transportmöglichkeiten leider als schwierig. So entscheide ich mich für die Weiterverarbeitung in der Küche. Stundenlang entferne ich die äussere und innere Haut der Frucht, koche sie in heissem Wasser, zermansche sie zu Purée (die Basis für Kuchen, Spätzli, Omeletten, Vermicelles, Crème de Marron etc.) und verwöhne meine FreundInnen mit Kastaniengerichten. Bon appetit!

«**Wer nicht wagt, gewinnt nicht.**» So abgegriffen dieses Motto ist, so zutreffend war es in meinem Fall. Ich habe die Initiative ergriffen, bin ein Wagnis eingegangen und habe Erfahrungen fürs Leben gemacht. Und das wird mich auch künftig ermutigen, etwas zu versuchen, von dem ich keinerlei Ahnung habe!

Pascal Mülchi ist Journalist, z.Zt. auf Selbsterfahrung in Südfrankreich.